
La publicidad en los alimentos para niños, ¿cómo influye en lo que compramos?

De pequeña me encantaba jugar con mis hermanos a adivinar los anuncios en la tele. No sabía que la publicidad influye mucho en lo que compramos. Nos dan ganas de comprar cosas que no necesitamos. Y nos quita libertad para elegir.

Como abuela y pediatra creo que debemos educar a los niños para que sepan elegir bien y usar su propio criterio. Los niños imitan a los mayores y aprenden en la familia. Los padres, los abuelos y otros cuidadores debemos saber cómo elegir los alimentos. Los supermercados tienen las estanterías llenas y tenemos que comprar los más sanos.

Como regla general debemos seguir las recomendaciones del ["plato saludable"](#). Hay que comprar los alimentos que vienen de la huerta, la granja o el mar. Fíjate que en la cesta de tu última compra haya pocos alimentos que se fabrican en la industria.

Las empresas que fabrican alimentos no quieren parecerse a las de la competencia. Quieren vender más sus propios productos. Para ello usan diferentes estrategias de publicidad. Hay que tener cuidado con ellas para saber elegir mejor y ser buen ejemplo para nuestros hijos y nietos.

¿Cuáles son las estrategias de publicidad?

En los envases es obligatorio por ley poner la [composición y la información nutricional](#). El resto de información de los envases lo que busca es que nos guste mucho, atraernos para que la compremos.

Con la publicidad, las empresas nos quieren decir que los niños deben comer diferente. Por eso usan mensajes como "especial para niños", "para niños de 2 a 3 años"... Ya sabemos que esto es un error porque excepto para los niños de menos de un año la comida es igual para toda la familia. No son mejores [los productos "crecimiento"](#). Y tampoco los son los "palitos de merluza" en los que sólo la mitad del peso es pescado y el resto es harina y grasa. Es mejor un filete de merluza de la pescadería.

¿Cómo consiguen la atención de los niños?

- Con anuncios en sus programas de televisión favoritos.
- Con los colores y dibujos de los envases. Ponen dibujos que les gustan a los niños. Y así venden más.
- Regalando algo: si lleva cromos, pegatinas u otro "regalito" vende más. ¡Pero eso no hace que sea sano!
- Hacen actividades para que el niño participe. Por ejemplo, un concurso de dibujo de un producto.

¿Cómo consiguen que lo compremos los adultos?

- Relacionando su producto con algo atractivo: Caribe, Mediterráneo...
- En los anuncios o en los envases incluyen palabras o frases que nos hacen pensar que son más sanos que otros productos. La ley no deja atribuir al producto efectos sobre la salud que no estén demostrados. La ley dice cuándo se puede poner que un producto es bajo en azúcar o grasa. Pero es muy fácil poner alguna palabra que lleve a confusión o nos haga pensar en algo bueno: por ejemplo “natural”, “casero”, “enriquecido”, “nutritivo”. ... O también dar a entender algún efecto bueno que en realidad no existe: por ejemplo, “bueno”, “mañanas ligeras”, “corazones contentos”, “funciona”,... Y no se hace nada ilegal.
- Se desvía la atención a lo que NO tiene ese alimento. Por ejemplo: [zumos de frutas](#) “0% en grasa”: es obvio que no tienen grasa pero si muuucho azúcar. Sin gluten: es muy importante que los celíacos no tomen gluten, pero no pasa nada en los que no tienen esta enfermedad. Sin lactosa: la lactosa ayuda a que el calcio se absorba mejor y solo se debe quitar en casos especiales, sin colorantes artificiales ...
- Le añaden una pequeña cantidad de algo, que es bueno, pero que no lo tiene de forma natural ese alimento. Esto les permite destacar sobre la competencia. Además, le ponen a su producto propiedades que solo tendría ese pequeño suplemento. Por ejemplo los “omega3” o los “omega 6” o las “vitaminas” o el “hierro”,... Los omegas 3 son grasas beneficiosas pero su fuente fundamental deben ser los pescados azules y los frutos secos. Los omega 6 están en el aceite de oliva y en el aguacate. Las vitaminas las conseguimos comiendo frutas y verduras de diferentes colores. El hierro está en la carne, las legumbres y las verduras y se absorbe mal con la leche.
- Contratando a un “famoso” que lo anuncia o aparece en el envase. Ningún alimento es mejor porque lo anuncie el deportista o cantante de moda.
- Hacen que lo recomiende un “experto”. También si lo recomienda una asociación científica hay que ser crítico y leer la información nutricional.

Seguro que conoces más “trucos” publicitarios. Es bueno hablarlo con tus hijos y nietos. Así se elige con criterio. La publicidad dejará de ser lo más importante.

Fecha de publicación: 31-03-2018

Autor/es:

- [Paloma Hernando Helguero](#). Pediatra. Centro de Salud "Ramón y Cajal". Alcorcón (Madrid)

